

Para efectos del presente contrato los términos que a continuación se expresan, tendrán el significado siguiente:

Contratante: Ministerio de Economía (MINEC), institución de la Administración Pública que contrata los servicios.

Contratista: es la persona jurídica a quien se le encarga el suministro de los bienes objeto del contrato.

Días: Se refiere a días calendario, excepto cuando se especifique "días hábiles".

Propuesta del Contratista: Documento que presenta la solución técnica y su precio para llevar a cabo el servicio. Se podrá denominar indistintamente "oferta" o "propuesta".

Documento de Solicitud de Propuestas de Bienes y Servicios: Documento en el que se describe y detalla los servicios a contratar.

Unidad de Compras Públicas (UCP): Unidad encargada de realizar la gestión del proceso de contratación del servicio para el Ministerio de Economía.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO

El presente Contrato tiene por objeto mejorar el nivel de competitividad empresarial mediante instrumentos de apoyo orientados a desarrollar y promover las relaciones entre los eslabones de las cadenas de valor de sectores estratégicos bajo un enfoque tecnológico e integral y brindar apoyo técnico especializado que permita identificar y facilitar el acercamiento de oportunidades comerciales en el mercado de Estados Unidos, por parte de empresas salvadoreñas dedicadas al Desarrollo de Software a fin de contribuir a concretar y/o aumentar las exportaciones de servicios.

TERCERA: DOCUMENTOS INTEGRANTES DEL CONTRATO:

Forman parte integrante del presente contrato los documentos siguientes:

- 1) Oferta presentada por la Contratista.
- 2) Documento de Solicitud de Propuestas.
- 3) Resolución de Adjudicación No. 181 de fecha 28 de junio de 2024.
- 5) Garantía de Cumplimiento de Contrato.
- 6) Resoluciones modificativas y otros documentos que emanaren del presente contrato, los cuales son complementarios entre sí y serán interpretados en forma conjunta.

En caso de ambigüedad, duda o disputa en interpretación del Contrato y otros documentos contractuales, prevalecerá el texto de este Contrato. Es entendido y aceptado que este Contrato se antepone a toda comunicación previa, entendimiento de acuerdo, ya sean verbales o escritos entre las partes.

CUARTA: PLAZO DE COBERTURA Y VIGENCIA DEL CONTRATO.

El plazo de la entrega del servicio será de 120 días hábiles, contados a partir del día siguiente de la emisión de la orden de inicio.

QUINTA: MONTO DEL CONTRATO

Las obligaciones emanadas del presente instrumento serán cubiertas con cargo al presupuesto del MINEC, aplicado al gasto que se origine por la prestación del servicio, el que está autorizado en la Programación de Ejecución Presupuestaria (PEP) con Fondos del Presupuesto General-GOES, Proyecto de Inversión, código 8073, denominado: "Fortalecimiento de Capacidades Técnicas, para el Fomento de la Competitividad Empresarial, en sectores priorizados a nivel nacional", para lo cual se ha verificado la correspondiente Asignación Presupuestaria. El Contratante se compromete a cancelar al Contratista la cantidad de **CIENTO VEINTINUEVE MIL OCHOCIENTOS 00/100, DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD \$129,800.00)**, monto que incluye el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA), y todos los impuestos aplicables. Se realizarán tres pagos contra recepción del servicio recibido a satisfacción por parte del Administrador de Contrato, de acuerdo al número que le corresponda, quien procederá a la gestión y autorización del pago correspondiente, según el siguiente detalle:

No.	Producto	Pagos	Porcentaje de pago	Precio + IVA incluido
1	Producto 1.	Primer pago en conformidad al producto requerido, contra entrega como máximo a los 20 días hábiles después de la orden de inicio	30%	\$38,940.00
2	Productos 2 y 3.	Segundo pago en conformidad al producto requerido, contra entrega como máximo a los 80 días hábiles después de la orden de inicio.	35%	\$45,430.00
4	Productos 4 y 5	Tercer pago en conformidad al producto requerido, contra entrega como máximo a los 120 días hábiles después de la orden de inicio.	35%	\$45,430.00
TOTAL			100%	\$129,800.00

La Contratista deberá presentar a la Unidad Financiera Institucional documento de facturación, además del acta de recepción emitida por el Administrador de Contrato después de recibir y verificar el informe correspondiente. El pago se efectuará mediante transferencia bancaria internacional o pago por medio de cheque. Por Resolución No. 12301-NEX-2220-2007, pronunciada por la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda, el día cuatro de diciembre de dosmil siete el MINEC ha sido designado agente de retención del IVA. El monto a cancelar incluye el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, asimismo se aclara que según el artículo 162 del Código Tributario, la Dirección General de Impuestos Internos, resuelve designar al Ministerio de Economía, como Agente de Retención del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicio, el uno por ciento (1.00%) sobre

el precio del servicio que se está recibiendo del valor total de lo facturado. Así como cualquier otro tipo de impuestos que aplique al servicio brindado, según el Código Tributario.

En el caso de personas extranjeras, se les harán las retenciones que el Código Tributario Salvadoreño indique.

Los oferentes extranjeros no domiciliados en la República de El Salvador, deberán considerar que serán sujetos a una retención del veinte por ciento (20%) del valor contratado, en concepto de Impuesto sobre la Renta; y del trece por ciento (13%) del valor total de lo contratado en concepto de IVA.

SEXTA: OBLIGACIONES DE LA CONTRATISTA.

La consultora para dar fiel cumplimiento a los objetivos planteados en la presente consultoría, el consultor deberá realizar al menos las siguientes actividades:

1. Componente 1: Plan de trabajo

- 1.1. Contar con un plan de trabajo para el periodo de ejecución del proyecto, con los actores involucrados en cada fase del mismo. (Incluyendo un cronograma de actividades)

2. Componente 2: Levantamiento de oferta exportable salvadoreña y definición de empresas participantes

- 1.1. Diseñar y utilizar una herramienta virtual para diagnosticar la capacidad instalada de la oferta real salvadoreña en servicios de desarrollo de software (en una muestra de al menos 30 empresas).
- 1.2. Realizar una reunión virtual para convocar a las empresas a participar del proyecto e invitarlas para que realicen el diagnóstico.
- 1.3. Realizar el diagnóstico de al menos 30 empresas de manera individual, y hacer el levantamiento de la oferta salvadoreña existente, así como un resumen global de oferta exportable salvadoreña con sus verticales de desarrollo, para utilizar la información obtenida con esta herramienta en las reuniones con los compradores internacionales.
- 1.4. Organizar y realizar un taller de kick off para invitar a las empresas (al menos 30) que han completado el diagnóstico, a participar en el proyecto, y dar a conocer la metodología que será utilizada a lo largo de la consultoría. Nota: El evento debe ser presencial, tanto el lugar como el refrigerio serán otorgados por la empresa consultora, así como la invitación y convocatoria a empresas será realizada por la empresa consultora (el proveedor recibirá un listado de empresas de parte de MINEC para apoyar la convocatoria) y todo lo relacionado a la convocatoria y evento será previamente aprobado por MINEC. (promedio aproximado de 60 personas en el evento). Para la alimentación se considerará el lineamiento para compras públicas sostenible de acuerdo al MINEC.
- 1.5. Como punto de partida a través de los diagnósticos y reuniones con las empresas, se espera que en esta segunda edición se pueda llevar a las empresas participantes al siguiente nivel, y evaluar cómo se encuentran versus el año pasado que iniciaron el proceso (en el caso de aquellas que busquen aplicar nuevamente), igual aplicaría, para aquellas que no lograron clasificar para

participar de las rondas de negociación, además de incluir a otras empresas que puedan incorporarse en este proyecto (siendo su primer año de participación), el proyecto no será excluyente, dejando definido únicamente que no podrán participar en el evento internacional y en la rueda de negocios el top 10 de empresas de la primera edición, con el objetivo de apoyar a otras empresas.

- 1.6. Realizar entrevistas a cada una de las empresas para conocerlas a fondo y poder perfilar aquellas que sea más viable promover de acuerdo a la posible demanda. (Top 20 de las empresas, de acuerdo a la información obtenida en el diagnóstico) (las entrevistas pueden ser presenciales o virtuales) (cada entrevista debe ser de al menos una hora de duración con una guía de preguntas que se debe compartir previamente con la empresa)
- 1.7. Conforme el resultado del diagnóstico, elaborar un portafolio viable de las empresas salvadoreñas, para ofrecer los servicios de desarrollo de software a las empresas estadounidenses. El cual puede ser preparado con una herramienta digital que el consultor considere viable para mostrar a los compradores interesados, por ejemplo: Tableau Public. Dicho portafolio debe ser entregado al MINEC para que pueda ser subido al sitio web Economía Digital.

3. Componente 3: Prospección de mercado en Estados Unidos

- 1.1. Planificar y realizar prospección en EEUU, para la promoción y venta de la oferta de servicios de empresas salvadoreñas en dos estados del mercado estadounidense recomendados por la firma consultora tomando como insumo la evaluación realizada en los mercados definidos en la edición 2023 y analizar una nueva propuesta para 2024, pudiendo visitar ambos estados en dos viajes separados o uno solo. Con el objetivo de alinear la oferta y la demanda para el desarrollo de agendas de negocio virtuales (Con al menos 10 empresas compradoras interesadas en adquirir servicios a empresas salvadoreñas, adicional puede ser de interés reunirse también con cámaras de comercio, polos tecnológicos, o actores que se considere clave que puedan informar acerca del funcionamiento del mercado).
- 1.2. Para efectos de transferencia de competencias vinculados a la prospección en el exterior y desarrollo de ruedas de negocios que pueden ser retomados en futuros proyectos por el MINEC; en dichos viajes será necesario el acompañamiento de dos delegados de la Dirección de Innovación y Competitividad. Nota: dichos viajes serán costeados en su totalidad por la empresa consultora (boleto aéreo, hotel y viáticos para transporte y alimentación)
- 1.3. Considerar en la investigación de demanda el incluir las condiciones de contratación establecidas por las empresas americanas, para conocimiento de las empresas salvadoreñas, por ejemplo, la capacidad de financiación, equipo técnico requerido, años de experiencia, tipos de clientes, porcentaje de formas de pago, tiempos de entrega, entre otros.
- 1.4. Desarrollar una reunión presencial o virtual para realizar la divulgación a las 20 empresas participantes mejor calificadas de la muestra, sobre las demandas detectadas con sus requerimientos técnicos y condiciones de contrato para promover el interés de participar en la ronda de negociación.

- 1.5. Promover la participación de las empresas que se ajusten a la oportunidad comercial identificada, las cuales, a su requerimiento, recibirán una preparación de parte de la empresa consultora (puede ser de manera presencial o virtual) que fortalezca su buen desempeño en todas las etapas que implica (antes, durante y después) una rueda de negocios y de esa manera mejorar sus posibilidades de éxito.
- 1.6. Establecer por medio de criterios de acuerdo a la experiencia de la consultora, después de tener claras la oferta y la demanda, las 10 empresas que estén mejor preparadas para continuar con el proyecto, y notificar por medio de cartas enviadas vía correo electrónico que la empresa consultora preparará al total de las empresas participantes (las 30 empresas, o el total de empresas que realizaron el diagnóstico) si continúan o no con el proceso, justificando los criterios establecidos que cumplieron o no de acuerdo al diagnóstico realizado y las valoraciones de la consultora. Teniendo la empresa consultora la disponibilidad para dar sesiones de feedback personalizadas a las empresas que así lo soliciten para ampliar los criterios de selección definidos.

4. Componente 4: Rueda de negocios y retroalimentación de parte de los compradores

- 1.1. Desarrollar una reunión presencial o virtual, con las 10 empresas que participarán en las ruedas de negocios, para que la empresa consultora pueda brindar la "Guía básica de participación en ruedas de negocios virtuales" (desarrollada por la consultora) para los empresarios salvadoreños, con los hallazgos encontrados en las reuniones sostenidas con compradores estadounidenses y que incluya al menos, reglas de participación en las reuniones virtuales, tiempos de consulta y negociación, protocolo de vestimenta, como prepararse previo, durante y post la misión comercial virtual, como dar seguimiento a las reuniones, apoyo para preparación de propuestas técnicas y negociación, entre otros. Así como la disponibilidad de realizar al menos un ensayo de cita de negocios, con cada una de las 10 empresas participantes, si la empresa lo considera necesario para estar mejor preparados.
- 1.2. Organizar y ejecutar la "rueda de negocios virtual" que incluya al menos 10 empresas norteamericanas demandantes de servicios para el año 2024, dando citas bilaterales programadas para exponer inquietudes entre las partes y posteriormente generar las propuestas. La ejecución de las reuniones, puede realizarse en un lapso de dos a tres semanas, para facilitar los espacios de agenda de los compradores.
- 1.3. Una persona de la empresa consultora deberá acompañar a las empresas salvadoreñas en cada una de las reuniones para poder hacer la introducción a la misma, así como poder dar retroalimentación una vez realicen la reunión como feedback para ir implementando las mejoras en las siguientes reuniones.
- 1.4. Asesorar y acompañar a requerimiento de las empresas participantes en la preparación de propuestas técnica, negociación y económica.
- 1.5. Preparar y aplicar un instrumento de consulta a los compradores en el mercado destino que permita identificar los elementos que llevaron a rechazar o aceptar el cierre de negocios.
- 1.6. De acuerdo a la experiencia de la empresa consultora, se espera que pueda seleccionar un evento internacional relacionado al sector de desarrollo de software a realizarse durante el año 2024 y

pueda llevar a 5 de las 10 empresas mejor preparadas para el mercado destino y dos representantes del Ministerio de Economía (7 personas), como participantes del evento, con perfil de visitante, acompañándose del consultor a cargo del proyecto para orientar la visita guiada, lo que permite contar con las ventajas de establecimiento de Networking, construir relaciones directas con potenciales socios o clientes, conocer a la competencia y determinar qué ofrece o cuáles son sus estrategias de venta, lo cual ayudará a identificar las debilidades y potenciar las fortalezas, siendo el propósito principal expandir las habilidades, capacidad y conocimiento de los participantes aprovechando a ver las últimas tendencias del mercado. Nota: dichos viajes serán costeados en su totalidad por la empresa consultora (entradas a evento, boleto aéreo, hotel y viáticos para transporte y alimentación de las personas participantes).

5. Componente 5: Diagnóstico con plan de mejora

- 1.1. Realizar un diagnóstico de brecha empresarial de 20 empresas sobre la muestra inicial referente a la capacidad de exportación hacia el mercado exterior, generando para tal efecto un plan de mejora para cada una de las empresas con el fin de disminuir o eliminar dichas brechas y entregarlo a cada una de las empresas participantes.
- 1.2. Sistematizar la experiencia de la consultoría realizada en un informe, incluyendo procedimientos, logística, los resultados de la rueda de negocios, estableciendo las empresas que concretan negocio, producto, lecciones aprendidas, conclusiones y recomendaciones de mejora para futuros proyectos de este tipo, un resumen general de la consultoría.
- 1.3. Organizar y realizar un evento de cierre presencial para dar a conocer los resultados de la ejecución del proyecto, tanto con equipo de MINEC, instituciones relacionadas, así como las empresas participantes del proyecto. Nota: El evento deberá ser presencial, y tanto el lugar como el refrigerio serán costeados por la empresa consultora, así como la invitación y convocatoria a empresas será realizada por la empresa consultora. (Cantidad aproximada de invitados 60 personas) Para la alimentación se considerará el lineamiento para compras públicas sostenible de acuerdo al MINEC.

SEPTIMA: PRODUCTOS A ENTREGAR

El contratista se obliga a suministrar la Consultoría según lo indicado en su propuesta técnica y en los Términos de referencia que forman parte de la SECCION III. ESPECIFICACIONES TECNICAS, del Documento de Solicitud de Propuestas, de la forma detallada a continuación:

1. Producto 1: Plan de trabajo, a entregarse 20 días hábiles a partir de la orden de inicio del contrato.

- 1.1. Metodología de trabajo a realizar a lo largo del proyecto.
- 1.2. Cronograma de actividades a realizar a lo largo del proyecto.

2. Producto 2: Levantamiento de oferta exportable salvadoreña y definición de empresas participantes, a entregarse 80 días hábiles a partir de la orden de inicio del contrato.

- 1.1. Informe que incluya un resumen ejecutivo, objetivos, alcance, metodología de trabajo, descripción de la herramienta utilizada para la realización del diagnóstico, levantamiento de la línea base de las empresas participantes, actividades realizadas (incluyendo fotografías de evento de convocatoria realizado), resultados y análisis globales del diagnóstico, portafolio de oferta exportable creado, selección de 20 empresas que continuarán en proyecto y los criterios utilizados para la participación, conclusiones y recomendaciones. Traslado de la herramienta de diagnóstico utilizada a MINEC.
 - 1.2. Anexos:
 - a) Cada uno de los diagnósticos realizados a las empresas (al menos 30) y el diagnóstico sectorial general del mercado salvadoreño
 - b) Carta compromiso de las empresas
 - c) Herramienta de diagnóstico diseñada y elaborada para ser utilizada por MINEC en futuras ediciones.
3. **Producto 3: Prospección de mercado en Estados Unidos, a entregarse 80 días hábiles a partir de la orden de inicio del contrato.**
- 1.1. Informe que incluya un resumen ejecutivo, objetivos, alcance, metodología de trabajo, proceso de selección de empresas estadounidenses, resultados globales y por empresa visitada en EEUU. (incluyendo condiciones de contratación para servicios de Software Factory, capacidad de financiación de los proyectos que contratan, equipo técnico requerido, años de experiencia, certificaciones exigidas, tipo de clientes, formas de pago, tiempos de entrega, por mencionar algunos), brechas encontradas respecto a oferta salvadoreña, análisis de oferta salvadoreña y demanda encontrada, presentación virtual o presencial realizada a las empresas salvadoreñas sobre los hallazgos encontrados, listado de empresas top 10 para continuar con el proyecto y anexar las notificaciones brindadas a las empresas (tanto las que continúan como las que no).
 - 1.2. Anexos:
 - a) Bitácoras y evidencia fotográfica de visitas a empresas estadounidenses, con fichas de contacto que incluyan: información general de la empresa, nombre de contacto, teléfono de contacto, correo de contacto, perfil de proyectos que busca desarrollar, posible demanda para 2024, recomendaciones y conclusiones de cada una de las visitas.
4. **Producto 4: Rueda de negocios y retroalimentación de parte de los compradores, a entregarse 120 días hábiles a partir de la orden de inicio del contrato.**
- 1.1. Informe de implementación que incluya un resumen ejecutivo, objetivos, alcance, metodología de trabajo, presentación de la guía básica participar en misiones comerciales virtuales, resultado de los ensayos de citas de negocios previas sostenidas con consultores, los resultados globales e individuales de cada una de las empresas salvadoreñas participantes con sus agendas de citas de negocios (con sus respectivos respaldos fotográficos), resultados globales e individuales de las

empresas estadounidenses participantes sobre el rechazo o aceptación de negocios con empresas salvadoreñas, estableciendo el estado de las empresas en sus procesos de negociación, resumen de la participación en evento internacional (respaldado con fotografías y desarrollo de agenda), conclusiones y recomendaciones.

- 1.2. Informe de la participación en el evento internacional de las 5 empresas seleccionadas con sus respectivos respaldos fotográficos, resultados individuales de la participación de las empresas, reuniones sostenidas, capacitaciones, aprendizajes, de acuerdo con el evento seleccionado.

5. Producto 5: Diagnósticos con plan de mejora de cada empresa. a entregarse 120 días hábiles a partir de la orden de inicio del contrato.

- 1.1. Informe de sistematización que incluya un resumen ejecutivo, objetivos, alcance, metodología de trabajo, incluyendo los hallazgos de las brechas que tienen las empresas por cumplir, los resultados generales en el país y establecer las recomendaciones a las empresas de manera global como mercado salvadoreño, incluyendo las brechas encontradas en los diagnósticos versus la demanda de EEUU, pudiendo establecer las próximas inversiones que las empresas deberían implementar para obtener mejores resultados cada año, incluir las lecciones aprendidas, y recomendaciones de mejora para futuros proyectos de este tipo. Así como dejar claramente establecidas las certificaciones tanto empresariales como de personal que se requiere o recomienda implementar, y las demás acciones que el grupo de empresas deben realizar.
- 1.2. Anexos:
 - a) Los 20 planes de mejora personalizados entregados a las empresas.

PLAZOS DE ENTREGA DE CADA PRODUCTO

Productos	Plazo de entrega
Producto 1	20 días hábiles a partir de la orden de inicio
Productos 2 y 3	80 días hábiles a partir de la orden de inicio
Productos 4 y 5	120 días hábiles a partir de la orden de inicio

OCTAVA: GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO CONTRACTUAL

Para garantizar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del presente Contrato, la Contratista otorgará a favor del ESTADO Y GOBIERNO DE EL SALVADOR EN EL RAMO DE ECONOMÍA, de conformidad al Art. 126 de la LCP, garantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor contratado, consistente en Pagare, Fianza o Cheque Certificado, emitida por compañía aseguradora o bancaria, que tendrá vigencia de ocho meses a partir de la fecha de la firma de Contrato y que deberá entregarse a la UCP de este Ministerio, dentro del plazo de quince (15) días, posteriores a la recepción de la orden de inicio por parte

de la Contratista. La Garantía será devuelta a la finalización del presente Contrato en razón del debido cumplimiento de las obligaciones del Contratista.

NOVENA: ADMINISTRACIÓN DE CONTRATO

La administración del presente Contrato estará a cargo del Licenciado David Israel Robles Escobar, [redacted] [redacted] Dirección de Innovación y Competitividad, quien será el encargado de la gestión técnica y administrativa del mismo, así como también los responsables de su implementación, seguimiento y demás atribuciones establecidas en los artículos 161 y 162 de la LCP.

DÉCIMA: MODIFICACIÓN DE CONTRATO.

El presente Contrato podrá ser modificado antes del vencimiento de este, por causas imprevistas surgidas en la ejecución contractual u otras necesidades, de conformidad a las causales y conforme los procedimientos establecidos en el artículo 158 de la LCP. Será tramitada por la LCP y aprobada por la autoridad competente respectiva que adjudicó el procedimiento de adquisición del cual derivan.

El Contratante emitirá el documento modificativo que será suscrito por ambas partes, y el Contratista en caso de ser necesario, deberá modificar o ampliar los plazos y monto de la Garantía de Cumplimiento de Contrato según lo indique el Contratante, y formará parte integral de este Contrato.

DÉCIMA PRIMERA: EXTINCIÓN DE CONTRATO

El presente Contrato podrá extinguirse por las causales establecidas en el artículo 166 de la LCP.

DÉCIMA SEGUNDA: EXTINCIÓN POR MUTUO ACUERDO

De conformidad al Art. 168 de la LCP, las partes contratantes podrán acordar la extinción de las obligaciones contractuales en cualquier momento, siempre y cuando no concurra otra causa de terminación imputable al contratista y que razones de interés público, caso fortuito o fuerza mayor, hagan innecesario o inconveniente la vigencia del contrato o ejecución de las obligaciones derivadas de la orden de compra, sin más responsabilidad que la que corresponda en su caso, a la ejecución de la obra realizada, al servicio parcialmente ejecutado o a los bienes entregados o recibidos.

DÉCIMA TERCERA: CASO FORTUITO O FUERZA MAYOR

Se entiende como caso fortuito el acontecimiento natural inevitable, previsible o imprevisible, que impide en forma absoluta el cumplimiento de las obligaciones contractuales. Se trata por consiguiente de hechos naturales inevitables que pueden ser previstos o no, tales como terremotos, maremotos, huracanes, inundaciones. Por fuerza mayor se entiende el hecho del hombre, previsible o imprevisible e inevitable, que impide en forma absoluta el cumplimiento de las obligaciones contractuales, tales como actos de autoridad, huelgas, guerra, rebelión y motines.

DÉCIMA CUARTA: CONFIDENCIALIDAD

La Contratista se compromete a guardar la confidencialidad de toda información revelada por el Contratante, independientemente del medio empleado para transmitirla, ya sea en forma verbal o escrita, y se compromete a no revelar dicha información a terceras personas, salvo que el Contratante autorice en forma escrita. La Contratista se compromete a hacer del conocimiento únicamente la información que sea estrictamente indispensable para la ejecución encomendada y manejar la reserva de esta, estableciendo las medidas necesarias para asegurar que la información revelada por el Contratante se mantenga con carácter confidencial y que no se utilice para ningún otro fin.

DECIMA QUINTA: PROPIEDAD INTELECTUAL

Los productos y el material generado en el marco de la presente contratación serán propiedad del Ministerio de Economía, por lo que deberá entregar nota firmada por el consultor donde establece lo referido.

DÉCIMA SEXTA: RESPONSABILIDAD POR DEFICIENCIAS TÉCNICAS.

Cuando la Contratista mostrare alguna deficiencia, ésta será señalada por el MINEC, mediante nota proporcionada a la Contratista, quien dispondrá de un plazo no mayor de diez días hábiles para solventarla, so pena de caducidad del Contrato. Si por la deficiencia señalada se generan daños y perjuicios en contra del MINEC, este podrá hacer efectiva la Garantía de Cumplimiento de Contrato, con el propósito de subsanar tales daños.

DECIMA SEPTIMA: PLAZO DE RECLAMOS

Si cumplido el tercer día hábil posterior a ser recibido formalmente el producto y no hubiese reclamos de parte del MINEC por deficiencias técnicas en la misma, se entenderá extinguida la responsabilidad por parte de la Contratista.

DÉCIMA OCTAVA: SANCIONES.

En caso de incumplimiento, la Contratista expresamente se somete a las sanciones reguladas en los artículos 174 y siguientes de la LCP, ya sea imposición de multa o inhabilitación, las que serán impuestas siguiendo el debido proceso por el Contratante, a cuya competencia se somete para efectos de su imposición.

DÉCIMA NOVENA: LEY APLICABLE Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

De conformidad a los Arts. 163 y siguientes de la LCP, toda diferencia o controversia que surgiere entre las partes durante la vigencia del plazo del presente Contrato se someterá y resolverá por medio de arreglo directo con intervención de ellas mismas, sus representantes y delegados especialmente acreditados, dejando constancia escrita en acta de los puntos controvertidos y de las soluciones en su caso. Agotado este procedimiento, y si la controversia persistiere, se ejecutará en sede judicial, señalando para tal efecto como domicilio especial el de esta ciudad, a la competencia de cuyos tribunales se someten.

VIGÉSIMA: LEGISLACIÓN APLICABLE.

El presente Contrato quedará sometido a la LCP, la Constitución de la República, Ley de Compras Públicas y su Reglamento, Ley de la Firma Electrónica, y en forma subsidiaria a las Leyes de la República de El Salvador, aplicables a este Contrato en el desarrollo de su ejecución.

VIGÉSIMA PRIMERA: PROHIBICIÓN:

Salvo autorización expresa del MINEC, el Contratista no podrá transferir o ceder a ningún título los derechos y obligaciones que emanan de este Contrato. La transferencia o cesión efectuada sin la autorización antes referida, dará lugar a la caducidad del Contrato procediéndose además a hacer efectiva la garantía de cumplimiento de Contrato.

VIGÉSIMA SEGUNDA: NOTIFICACIONES Y COMUNICACIONES

El Contratante señala como lugar para recibir notificaciones en la Oficina del Ministerio de Economía, Edificio C-1 y C-2, Plan Maestro, Centro de Gobierno, San Salvador, y la Contratista señala para el mismo efecto la siguiente dirección:

[Redacted address information]

Todas las comunicaciones o notificaciones referentes a direcciones que las partes han señalado.

Así nos expresamos los comparecientes, quienes enterados y consientes de los términos y efectos legales del presente Contrato, ratificamos su contenido, en fe de lo cual firmamos, de conformidad a la Ley de Firma Electrónica. Elaborado en el distrito de San Salvador, municipio de San Salvador Centro, Departamento de San Salvador, El Salvador, a los ocho días del julio de dos mil veinticuatro.


Firmado digitalmente por MARÍA LUISA HAYEM BREVE
Nombre de reconocimiento (DN):
2.5.4.97#VATSV-0614-010114-0073, cn=SV,
ou=MINISTERIO DE ECONOMIA, ou=FUNCIONARIO
PUBLICO, ou=MINISTRA DE ECONOMIA, sn=HAYEM
BREVE, givenName=MARIA LUISA,
serialNumber=DCSV-02654764-2, cn=MARIA LUISA
HAYEM BREVE, st=San Salvador, c=El Salvador
Guadalupe, Centro de Gobierno, Complejo Plan
Maestro Edificios C-1 y C-2 01101, SAN SALVADOR
Fecha: 2024.07.24 16:41:27 -0600

MARÍA LUISA HAYEM BREVÉ
Ministra de Economía

FREDIANI
Diego Alfonso
Firmado digitalmente por
FREDIANI Diego Alfonso
Fecha: 2024.07.18
17:03:10 -03'00'

DIEGO ALFONSO FREDIANI
Director Presidente
RED GLOBAL DE EXPORTACIÓN, S.A.